

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH  
TERHADAP USAHA MIKRO PADA BANK SYARIAH  
MANDIRI KANTOR CABANG DURI**

**LAPORAN AKHIR**

Di ajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)  
pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri  
Sultan Syarif Kasim Riau



DISUSUN OLEH:

**GUSTIA ANGGRAINI**

**NIM: 01626204276**

**PROGRAM STUDI**

**D3 PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**PEKANBARU**

**2019**



**Hak Cipta Uraian-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PERSETUJUAN**

Laporan akhir ini dengan judul *Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri*, yang ditulis oleh:

Nama : **Gustia Anggraini**

NIM : 01626204276

Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 2 S a f a r 1440 H

01 Oktober 2019 M

Pembimbing Laporan Akhir

**Dr. Jenita, SE, MM**

**NIP. 19650126201411 2 001**



**Hak Cipta Uinmaungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGESAHAN**

Laporan akhir dengan judul *STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH TERHADAP USAHA MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG DURI*, yang ditulis oleh:

Nama : GUSTIA ANGGRAINI  
 NIM : 01626204276  
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 21 November 2019  
 Waktu : 13.30 WIB  
 Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 November 2019

**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua  
**Dr. Jenita, SE, MM**  
 Sekretaris  
**Nuryanti, S.E.I, M.E.Sy**  
 Penguji I  
**Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec**  
 Penguji II  
**Darnilawati, SE., M.Si**

Mengetahui :

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



**Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag**  
 NIP. 19580712 198603 1 005



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRAK

**Gustia Anggraini, (2019): Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri.**

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perseorangan dan badan usaha perseorangan yang mempunyai kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Dalam proses memasarkan pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro tidak selalu berjalan lancar, karena pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh calon nasabah dan calon nasabah masih banyak yang belum mengetahui tentang pembiayaan mudharabah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi produk pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro dan untuk mengetahui apa hambatan yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri cabang Duri dalam mempromosikan produk pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro.

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri yang beralamat di Jl. Hangtuah kelurahan Balai Makam Kecamatan Mandau, Bengkalis. Informan dalam penelitian ini yaitu berjumlah 4 orang, yaitu bagian Adm Mikro, Adm Marketing, Mitra Mikro. Analisis data dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif dan sumber data yang ada pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder sedangkan metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka.

Hasil penelitian ini menunjukkan strategi promosi pembiayaan mudharabah, *Pertama* dengan metode *door to door*, memanfaatkan media yang ada seperti radio, brosur, pemasangan spanduk, menjadi sponsor dalam sebuah acara, *Kedua* dengan strategi produk, dan *Ketiga* strategi tempat. Sedangkan kendala yang dihadapi dalam mempromosikan, yaitu kurang atau minimnya pengetahuan para calon nasabah, calon nasabah tidak memiliki jaminan, dan adanya bank pesaing yang memiliki produk sejenis dengan produk pembiayaan warung mikro.

**Kata kunci:** *Strategi Promosi, Pembiayaan Mudharabah, Usaha Mikro*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamu 'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh.*

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji dan syukur atas kehadiran Allah swt yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH TERHADAP USAHA MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG DURI”. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Besar Muhammad saw, beserta keluarga dan para sahabatnya. Adapun penyusunan tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya (Amd), Program Studi D3, Jurusan Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Penulis sangat menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil, penulisan tugas akhir ini tidak akan terwujud dengan baik. Oleh karena itu, lewat tulisan ini penulis ingin menyampaikan banyak ucapan terimakasih kepada :

1. Orang tua yang telah memberi semangat dan doanya sehingga penulis bisa melewati berbagai rintangan dengan sabar.
2. Bapak Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, MA selaku Rektor UIN Sultan Syarif Kasim Riau. Serta Bapak Dr. Drs H. Suryan A. Jamrah, MA selaku Wakil Rektor I, Bapak Dr. H. Kusnadi, M.Pd selaku Wakil Rektor II, dan Bapak Drs. H. Promadi, MA.,Ph.D selaku Wakil Rektor III yang telah

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu sedalam-dalamnya dikampus UIN Sultan Syarif Kasim Riau ini.

3. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syar'iah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau. Serta Bapak Dr. Drs. Heri Sunandar, MCL selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. Wahidin, S.Ag., M.Ag selaku Wakil Dekan II, dan Bapak Dr. H. Maghfirah, M.A selaku Wakil Dekan III Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Nurnasrina, SE. M.Si selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah dan Ibu Dr. Jenita, SE, MM selaku Sekretaris Jurusan D3 Perbankan Syari'ah.
5. Ibu Dr. Jenita, SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan nasehat dan arahan sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas akhir dengan baik.
6. Bapak Mawardi, S.Ag, M.Si selaku Pembimbing Akademik yang memberikan nasehat dalam masa perkuliahan.
7. Segenap Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama proses perkuliahan.
8. Pimpinan serta karyawan perpustakaan UIN Sultan Syarif Kasim Riau dan perpustakaan Fakultas Syari'ah dan Hukum.
9. Pimpinan dan karyawan Perusahaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri yang telah memberikan tempat seluas-luasnya bagi penulis untuk



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

melakukan penelitian dan kesempatan untuk membantu penyelesaian penelitian.

10. Untuk semua keluarga, sahabat, dan teman-teman yang telah banyak memberikan masukan serta motivasi bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga segala kebaikan dibalas oleh Allah swt dan senantiasa mendapatkan Rahmat dan Hidayah-Nya. Akhirnya tiada kata yang pantas penulis ucapkan selain terima kasih yang sedalam-dalamnya, semoga Allah swt membalasnya dengan balasan yang berlipat ganda, aamiin.

*Wabillahitaufiq Walhidayah Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Pekanbaru, 2019  
Penulis

**GUSTIA ANGGRAINI**  
**Nim : 01626204276**

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak mengikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	8
C. Rumusan Penulisan .....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	9
E. Metode Penelitian .....	9
F. Sistematika Penulisan .....	14
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PT. BANK SYARIAH MANDIRI .....</b>	<b>16</b>
A. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri.....	16
B. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri.....	19
C. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri .....	22
D. Produk-produk Bank Syariah Mandiri .....	25
<b>BAB III LANDASAN TEORI.....</b>	<b>39</b>
A. Pengertian Strategi Promosi .....	39
B. Pengertian dan Konsep Pemasaran Bank Syariah .....	40
C. Nilai-nilai Pemasaran Syariah. ....	43
D. Pembiayaan Mudharabah dan Landasan Hukum Syariah .....	44
E. Pengertian Usaha Mikro. ....	50
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>51</b>
A. Startegi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap usaha mikro .....	51



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Strategi Promosi Untuk Mencapai Target Dana Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Duri.....	60
C. Mekanisme Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri.....	63
D. Kendala Yang Dihadapi Bank Syariah Mandiri KC Duri Dalam Mempromosikan Produk Pembiayaan Warung Mikro Kepada Calon Nasabah .....	71
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	74
A. Kesimpulan .....	74
B. Saran .....	75

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR TABEL

TABEL 4.1 Pencairan Pembiayaan Warung Mikro Bulan Januari-Mei 2019.....	62
Table 4.2 Perhitungan Margin Pembiayaan Warung Mikro .....	63



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi.....	24
-------------------------------------	----







1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah suatu badan yang kegiatannya bidang keuangan, melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Dalam kenyataannya, kegiatan usaha lembaga keuangan bisa diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa.

Bila lembaga keuangan tersebut disandarkan kepada syariah, maka menjadi lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak di bidang jasa keuangan berdasarkan prinsip-prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam islam, kemudian menggantikannya dengan akad-akad tradisional islam atau prinsip syariah.<sup>1</sup>

Syariah yaitu hukum atau peraturan yang diturunkan Allah melalui Rasulullah yang mulia, untuk umat manusia, agar mereka keluar dari kegelapan ke dalam terang dan mendapatkan petunjuk ke arah yang lurus. Adapun yang dimaksud dengan prinsip syariah menurut undang-undang adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam menetapkan fatwa dalam bidang syariah.

---

<sup>1</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) h. 1



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dasar hukum mengenai pendirian bank syariah di Indonesia pada waktu itu belum ada, hanya saja adanya paket deregulasi perbankan Oktober 1998 (pakto 88) dapat dijadikan acuan, mengingat dalam pakto itu telah diperkenankan adanya bank dengan bunga 0%. Kemudian pada 1992 diundangkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang secara implisit memberikan alternatif operasional bank menggunakan prinsip bagi hasil. Hal ini segera ditindak lanjuti dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Bagi Hasil. Bagi hasil adalah prinsip muamalah berdasarkan syariah dalam melakukan kegiatan usaha bank.<sup>2</sup>

Dengan adanya kebijakan pemerintah yang diawali dengan Paket Deregulasi Perbankan 1998 yang memberikan kebebasan bagi masyarakat untuk mengelola bisnis perbankan dan lembaga keuangan dengan prinsip bebas bunga terhadap mulai berkembangnya perbankan syariah. Selanjutnya dengan keluarnya UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 Tahun 1992 maka perkembangan perbankan berbasis syariah pun mulai tumbuh.<sup>3</sup>

Semua peraturan mengenai produk-produk perbankan syariah didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, yang secara yuridis tidak mempunyai kekuatan mengikat secara umum.<sup>4</sup>

Bahwa sesuai dengan visinya perbankan syariah harus dapat mewujudkan sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan

<sup>2</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) h. 18

<sup>3</sup> Dicki Hartanto, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain Konsep Umum Dan Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2012) h. 5

<sup>4</sup> Mardani, op. cit. h. 31



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak mengukuhkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi dalam rangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat.<sup>5</sup>

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerekkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. Jhon A.Byrne mendefinisikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan. Jack Trout merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dipikiran konsumen menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.<sup>6</sup>

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapatkan respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilannya. Untuk mengantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Khusus yang berkaitan dengan produk, strategi ini kita kenal dengan nama strategi produk.

Dalam dunia Perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:

<sup>5</sup> H. Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016) h. 22

<sup>6</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), h. 29



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Penentuan logo dan moto
2. Menciptakan merek
3. Menciptakan kemasan
4. Keputusan label<sup>7</sup>

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya baik produk, harga, dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.<sup>8</sup>

Agar produk tersebut laku dijual ke masyarakat atau nasabah, maka masyarakat perlu tahu kehadiran produk tersebut, berikut manfaat, harga di mana dapat diperoleh dan kelebihan produk dibandingkan produk pesaing. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi. Artinya, keputusan terakhir bank harus mempromosikan produk tersebut seluas mungkin ke nasabah.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan

<sup>7</sup>Kasmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), h. 186-191

<sup>8</sup> Ibid, h. 213

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

nasabah akan produk, promosi juga ikut memengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan usaha yang memiliki peran penting terhadap perekonomian nasional.<sup>9</sup> Karakteristik UMKM adalah beromset relatif rendah, mempunyai peralatan seadanya (tradisional/manual), dan punya pangsa pasar lebih sempit.

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perseorangan dan badan usaha perseorangan yang mempunyai kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang sebagai berikut: Kriteria Asset Maks. 50 Juta, kriteria Omzet Maks. 300 Juta Rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan yang paling banyak.<sup>10</sup>

Kemampuan UKM untuk service dengan sumber daya pribadi inilah membuat banyak kalangan merasa optimis bahwa UKM di masa sekarang dan di masa depan merupakan tonggak penyelamat ekonomi nasional.<sup>11</sup>

Menurut Al-Harran (1999) pembiayaan adalah bentuk pembiayaan yang secara kormesial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.<sup>12</sup> Secara garis besar produk Pembiayaan Syariah terbagi dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

- a. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.

<sup>9</sup> Scholar.unand.ac.id

<sup>10</sup> Digilib.unila.ac.id

<sup>11</sup> Muhammad, *Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h. 109

<sup>12</sup> Ascarya, *Akad & produk bank syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008) h.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikis kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.

c. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.<sup>13</sup>

Mudharabah merupakan akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam Akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.

Pembiayaan mudharabah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah.<sup>14</sup>

Dengan bagi hasil bank syariah dan nasabah bermitra untuk membeli aset yang diinginkan nasabah. Aset tersebut kemudian disewakan kepada nasabah. Bagian sewa dari nasabah digunakan sebagai cicilan pembelian porsi aset yang dimiliki oleh bank syariah, sehingga pada periode waktu tertentu (saat jatuh tempo) aset tersebut sepenuhnya telah dimiliki oleh nasabah.<sup>15</sup> Adapun landasan hukum mudharabah terdapat QS. Al-Baqarah: 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu

<sup>13</sup> Dicki Hartanto, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain Konsep Umum dan Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2012), h. 47

<sup>14</sup> Nurnasrina, op. cit. h. 115

<sup>15</sup> Ascarya, loc. Cit. h. 127





QS. Al-Jumu'ah: 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: Apabila telah ditunaikan sholat, bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah SWT

Pembiayaan usaha mikro adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada usaha mikro sebagai modal kerja dan investasi dengan maksimum limit pembayaran sebesar Rp. 200.000.000 dengan syarat yang mudah dan fasilitas pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang.

Persyaratan yang diberikan kepada usaha mikro adalah sebagai berikut:

- a. Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
- b. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas.
- c. Surat keterangan usaha
- d. Bukan golongan berpenghasilan tetap
- e. Limit pembiayaan sampai dengan 200 juta
- f. Tujuan pembiayaan: modal kerja dan investasi
- g. Jangka waktu modal kerja 48 bulan dan investasi 60 bulan.
- h. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM<sup>16</sup>

Dalam proses memasarkan produk pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro tidaklah selalu berjalan lancar, karena pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh calon nasabah dan calon nasabah masih banyak yang belum mengetahui tentang pembiayaan mudharabah. Nasabah masih banyak melakukan

<sup>16</sup> [www.syariahmandiri.co.id/business](http://www.syariahmandiri.co.id/business)

pinjaman dengan pembiayaan murabahah yang dimana semua bank syariah udah mempunyai produk pembiayaan murabahah tersebut.

Dari uraian latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul: **“STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH TERHADAP USAHA MIKRO DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG DURI”**.

### **B. Batasan Masalah**

Supaya penelitian yang saya buat ini agar berjalan sesuai dengan topik permasalahan yang dibahas, maka penulisan membatasi permasalahan ini agar tidak terlalu luas dan lebih terarah dalam memahaminya. Dalam hal ini peneliti hanya lebih fokus pada strategi promosi produk pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri.

### **C. Rumusan Penulis**

Berdasarkan batasan di atas, dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi promosi Produk Pembiayaan Mudharabah terhadap Usaha Mikro Di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri?
2. Apakah ada hambatan yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Duri Dalam mempromosikan produk pembiayaan mikro?

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengukuhkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dalam suatu penelitian tentu mempunyai tujuan yang hendak dicapai, agar memiliki suatu hal yang jelas dan pasti. Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian adalah sebagai berikut:

### 1. Tujuan Penelitian

- a. Mengetahui strategi promosi produk pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri.
- b. Mengetahui hambatan yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri cabang Duri dalam mempromosikan produk pembiayaan mudharabah terhadap usaha mikro.

### 2. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pada program studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Memberikan informasi yang berguna bagi pembaca dalam meningkatkan pemahaman mengenai Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri.

## E. Metode Penelitian.

### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri, Kecamatan Mandau, Kabupaten Bengkalis. Alasan peneliti memilih lokasi ini adalah karena berbagai alasan,



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diantaranya adalah sebagai berikut: lebih dekat dengan tempat tinggal, mudah dijangkau dan ekonomis dan bank syariah mandiri kantor cabang Duri mengalami kenaikan yang sangat pesat. Produk dan pelayanannya pun tidak kalah dengan bank-bank yang di kota Duri sehingga PT. Bank Syariah Mandiri mampu bersaing bersaing dengan bank-bank syariah mandiri yang ada di kota Duri, baik itu produknya maupun semua layanan yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri cabang Duri.

## 2. Subjek dan Objek Penelitian

### a. Subjek Penelitian

Adapun subjek penelitian ini adalah Pimpinan Cabang dan Staf Karyawan di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri, Kecamatan Mandau, Kabupaten Bengkalis.

### b. Objek Penelitian

Sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro di PT. Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Duri.

## 3. Penentuan Informan

Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar (lokasi atau tempat) penelitian (moeleong, 2006: 132).<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Andi Prasetwo, *Metodelogi Penelitian Kualitatif Dalam Respektif Rancangan Penelitian*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2016), h. 195.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi baik tentang dirinya ataupun orang lain atau suatu kejadian atas suatu hal kepada peneliti atau pewawancara mendalam.<sup>18</sup>

Menurut Koentjaraningrat (1981) informan terbagi menjadi dua jenis yaitu:<sup>19</sup>

- a. Informan pangkal, yaitu informan yang memiliki pengetahuan luas di berbagai bidang atau pengetahuan yang bersifat umum (general).

Selain itu, informan pangkal juga harus memiliki kemampuan untuk memberikan rekomendasi dan informasi bagi peneliti kepada orang-orang yang mengetahui lebih rinci dan mendalam serta sesuai dengan keahliannya.

- b. Informan kunci, yaitu informan yang memiliki keahlian atau pengetahuan terinci dan mendalam di bidangnya, mampu menuturkan pengetahuan/keahlian pengalaman hidupnya sesuai kebutuhan data peneliti.

Informan dalam penelitian ini yaitu berjumlah 4 orang, diantaranya yaitu:

*Administrasi Mikro, Administrasi Marketing dan Mitra Mikro.*

#### 4. Sumber Data

Sumber data yang ada pada penelitian terbagi menjadi dua, yaitu:

<sup>18</sup> Afrizan, *Metode Penelitian Kualitatif Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), Ed Ke-1, Cet Ke-2, h. 139.

<sup>19</sup> Nawari Ismail, *Metodelogi Penelitian Untuk Studi Islam*, (Yogyakarta: Samudra Biru, 2015), h. 88.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Data Primer

Data primer adalah yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Untuk itu data yang diperoleh secara langsung berupa dari hasil wawancara dengan karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri diantaranya data mengenai Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua berupa data yang diperoleh dari buku-buku ataupun referensi yang berkaitan dengan permasalahan penelitian ini serta buku-buku atau informasi lain yang mendukung proses penelitian ini.<sup>20</sup>

5. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Hal ini penulis lakukan mengambil data dengan melalui tanya jawab langsung dengan narasumber karyawan di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri guna melengkapi data yang diperlukan.<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Burhan Bungin, Metode Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya, (Depok: Prenamedia Group, 2005), h. 132

<sup>21</sup> Ibid, h. 136

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## b. Observasi

Yaitu metode pengumpulan data atau peneliti melakukan peninjauan secara langsung kelapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kejadian yang diteliti, yaitu dengan cara melakukan penelitian secara langsung di PT. Bank SyariahMandiri Kantor Cabang Duri.<sup>22</sup>

## c. Dokumentasi

Metode dokumenter adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Penulis akan mengumpulkan bahan-bahan dokumen berupa brosur, fomulir dan data lainnya dari pihak PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri yang berhubungan dengan objek penelitian.<sup>23</sup>

## d. Studi pustaka

Yaitu metode pengumpulan data yang bersumber dari buku-buku yang berkaitan dengan judul penelitian.

## 6. Metode Penulisan

- a. Metode deduktif, yaitu mengumpulkan persoalan-persoalan secara umum kemudian dianalisis dan diuraikan secara khusus.
- b. Metode deskriptif, yaitu dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan menguraikan data-data yang diperoleh dilapangan penelitian, selanjutnya data-data tersebut dianlisis untuk dijadikan kesimpulan.

<sup>22</sup> Ibid, h. 143

<sup>23</sup> Ibid, h. 154



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 7. Metode Analisa Data

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode Deskriptif. Metode deskriptif adalah metode dengan cara menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana tanpa bermaksud tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.<sup>24</sup> Dalam metode ini penulis mengumpulkan berbagai data-data yang diteliti dari wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka.

## F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarah penulisan peneliti ini, maka penulis membagi penulisan ini kepada beberapa bab, yaitu:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini terdiri dari Latar Belakang, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Masalah dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

### **BAB II : GAMBARAN UMUM PT. BANK SYARIAH MANDIRI**

Pada bab ini membahas tentang gambaran umum lokasi penelitian sejarahnya di PT. Bank Syariah Mandiri, Visi dan Misi, Struktur Organisasi dan Aktifitas PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri.

<sup>24</sup> Sugiono, loc. Cit. h. 207-208

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**BAB III****: LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini membahas teori yang meliputi tentang Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro, Pengertian Promosi, Pengertian dan Konsep Pemasaran Bank Syariah,

Pengertian Pembiayaan Mudharabah dan Landasan Hukum Syariah, Pengertian Usaha Mikro, dan Produk Pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri.

**BAB IV****: HASIL PENELITIAN**

Bab ini merupakan hasil penelitian tentang bagaimana Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Terhadap Usaha Mikro di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri

**BAB V****: PENUTUP**

Bab ini merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari penulis.

UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri**

Nila-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipangung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan restrukturisasi dan merekapitalasi sebagian bank-bank di Indonesia. Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain setara mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bank Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT, Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikis kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga merupakan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Supto, SH, No. 23 tanggal 08 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui surat keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikis kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PT. Bank Syariah mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia yang lebih baik.<sup>25</sup> Per Desember 2017 Bank Syariah Mandiri memiliki 737 kantor layanan diseluru Indonesia, dengan akses lebih dari 196.000 jaringan ATM.<sup>26</sup>

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri beroperasi pada tanggal 25 Juni 2005 dengan status masih sebagai kantor cabang pembantu, dari kantor Cabang Dumai yang dipimpin oleh Bapak Gani winarso dengan segala kekurangan dan kelebihan. Dengan harapan dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakat Duri Kecamatan Mandau dan sekitarnya serta membantu pemerintah. PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri terletak di jalan Hangtuah Duri, Balai Makam, Mandau, Kabupaten Bengkalis, Riau 28983.

Seiring berjalan waktu dan kerja keras para karyawan, PT. Bank Syariah Mandiri Duri diangkat menjadi Kantor Cabang tepatnya pada tanggal 22 Juli 2010 yang dipimpin oleh Bapak M. Agung Bhayuntoro yang berakhir pada tahun 2017. Dengan outet bawahannya saat ini antara lain: PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Flamboyan dan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang

<sup>25</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>

<sup>26</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/profil-perusahaan>

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengukuhkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pembantu Ujung Tanjung. Dan selanjutnya PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri pada tahun 2018 dipimpin oleh Ibu Yuyun Sundari hingga saat ini.<sup>27</sup>

Pada akhir tahun 2009, Bank Syariah Mandiri (BSM) meresmikan perubahan identitas perusahaan yang tervisualisasikan melalui perubahan logo dan *corporate color*, dikantor pusat Bank Syariah Mandiri. Perubahan identitas ini mencerminkan transformasi semangat dan kesiapan untuk meraih masa depan yang lebih gemilang dan mendukung program *project 201.040 (twenty ten forty)* artinya manajemen menargetkan *market share* BSM mencapai 40% dari total *asset industry* perbankan syariah pada tahun 2010.

Perubahan logo yang dilakukan dari tulisan “Bank Syariah Mandiri” (logo lama) menjadi “Mandiri Syariah” (logo baru) tidak mengubah nama perusahaan, baik nama resmi (legal name) maupun nama panggilan dan akronim. Dengan demikian, nama resmi tetap Bank Syariah Mandiri, dengan nama akronim BSM. Seiring dengan perubahan logo dan *corporate color*, dilakukan pembakuan pedoman *corporate identity* untuk penyeragaman implementasi pada sarana dan prasarana promosi-promosi BSM sehingga diharapkan semua pihak akan memiliki kesamaan persepsi dan interpretasi terhadap identitas BSM dalam setiap kesempatan.

#### B. Visi Misi PT. Bank Syariah Mandiri<sup>28</sup>

##### 1. Visi Bank Syariah Mandiri

PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan salah satu perusahaan perbankan syariah yang hadir sebagai bank yang menjalankan kegiatan dengan

<sup>27</sup> Vivi Retno, Karyawan Bank Syariah Mandiri, Wawancara, Duri, 25 Februari 2019

<sup>28</sup> *Ibid*, Wawancara, Duri, 25 Februari 2019

nilai-nilai rohani yang berdasarkan prinsip syariah dan tujuan utama Bank Syariah Mandiri yang melaksanakan visi agar kegiatan perusahaan terarah sesuai sasaran. Adapun visinya yaitu “Bank Syariah Terdepan dan Modern (The Leading & Modern Sharia Bank)”.

**Bank Syariah Terdepan** adalah menjadi Bank Syariah yang selalu unggul diantara pelaku industry perbankan syariah di Indonesia pada segmen customer, micro, SME, commercial, dan corporate.

**Bank Syariah Modern** adalah menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

**Untuk Nasabah:** Bank Syariah Mandiri merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

**Untuk Pegawai:** Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir professional.

**Untuk Investor:** Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

## 2. Misi Bank Syariah Mandiri

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen rite.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.



- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

### 3. Tagline

Adapun tagline Bank Syariah Mandiri adalah “**Terdepan, Modern, dan Menentramkan**”.

**Terdepan** adalah Komitmen Bank Syariah Mandiri untuk selalu menjadi bank syariah yang terbaik dan terbesar.

**Modern** adalah Komitmen Bank Syariah Mandiri untuk terus berinovasi baik dari sisi produk, layanan, teknologi dan sumber daya manusia yang professional sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perbankan syariah.

**Menentramkan** adalah Komitmen Bank Syariah Mandiri untuk memberikan rasa aman dan nyaman dalam melakukan aktivitas perbankan sesuai prinsip syariah bagi seluruh karyawan dan nasabah.

### 4. Budaya Perusahaan

Dalam rangka mewujudkan visi dan misi BSM, insan-insan BSM perlu menerapkan nilai-nilai yang relatif seragam. Insan-insan BSM telah menggali dan menyepakati nilai-nilai dimaksud, yang dikemudian disebut BSM *Shared Values*.

**BSM Values** tersebut adalah **ETHIC**.

**Excellence** : Bekerja keras, cerdas, tuntas dengan sepenuh hati untuk memberikan hasil terbaik.

**Teamwork** : Aktif, bersinergi untuk sukses bersama.

**Humanity** : Peduli, ikhlas, memberi maslahat dan mengalirkan berkah bagi negeri.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikis kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim II Pekanbaru



## **Integrity**

: Jujur, taat, amanah, dan bertanggung jawab.

## **Customer Focus**

: Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan.

## **C. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi perusahaan adalah salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efektif. Struktur Organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi secara control atau semua aktivitas untuk mencapai semua tujuan.

Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana, struktur organisasi memperlihatkan tingkatan-tingkatan dalam suatu organisasi yang memberi perintah, menjalankan, melaksanakan, serta siapa yang memutuskan kebijaksanaan, dan lain-lain. Struktur organisasi tergantung besar kecilnya bank, keragaman layanan yang ditawarkan, keahlian personilnya dan peraturan-peraturan perundangan yang berlaku. Struktur organisasi di dalam bank tanggung jawab dan wewenang para pejabatnya bervariasi satu sama lain. Oleh karena itu, struktur organisasi mencerminkan pandangan manajemen tentang cara yang paling efektif untuk mengoperasikan bank.<sup>29</sup>

Suatu perusahaan dalam melakukan atau menjalankan kegiatan perusahaannya agar lebih baik sesuai dengan kebutuhannya tidak terlepas dari suatu sistem organisasi. Dan struktur organisasi perusahaan dikatakan baik dalam melakukan atau menjalankan kegiatan perusahaannya apabila bentuk dari struktur

<sup>29</sup> Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), Cet. Ke-1, h. 112



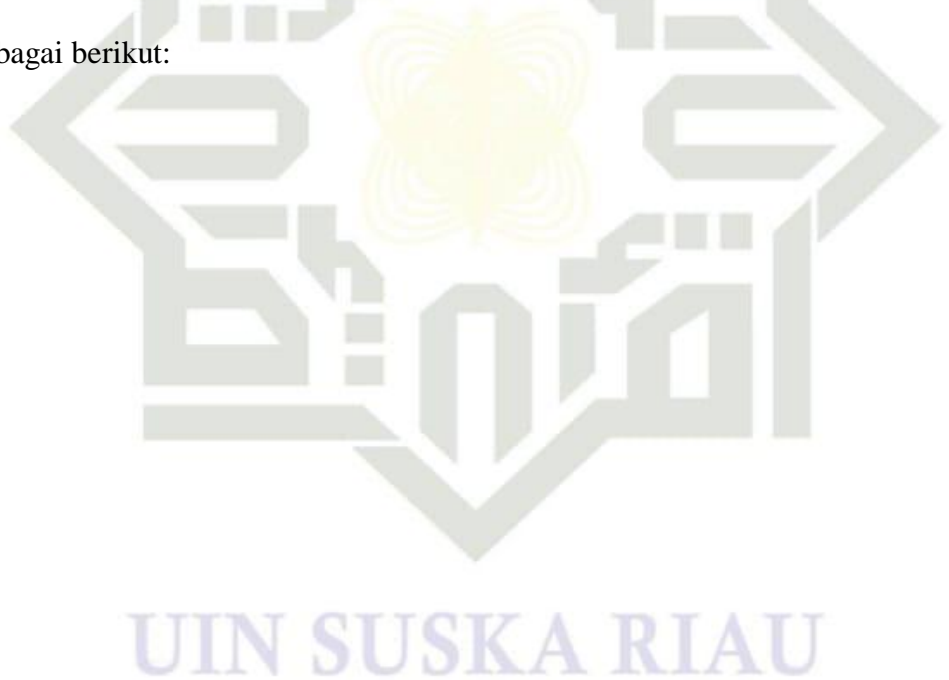
#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

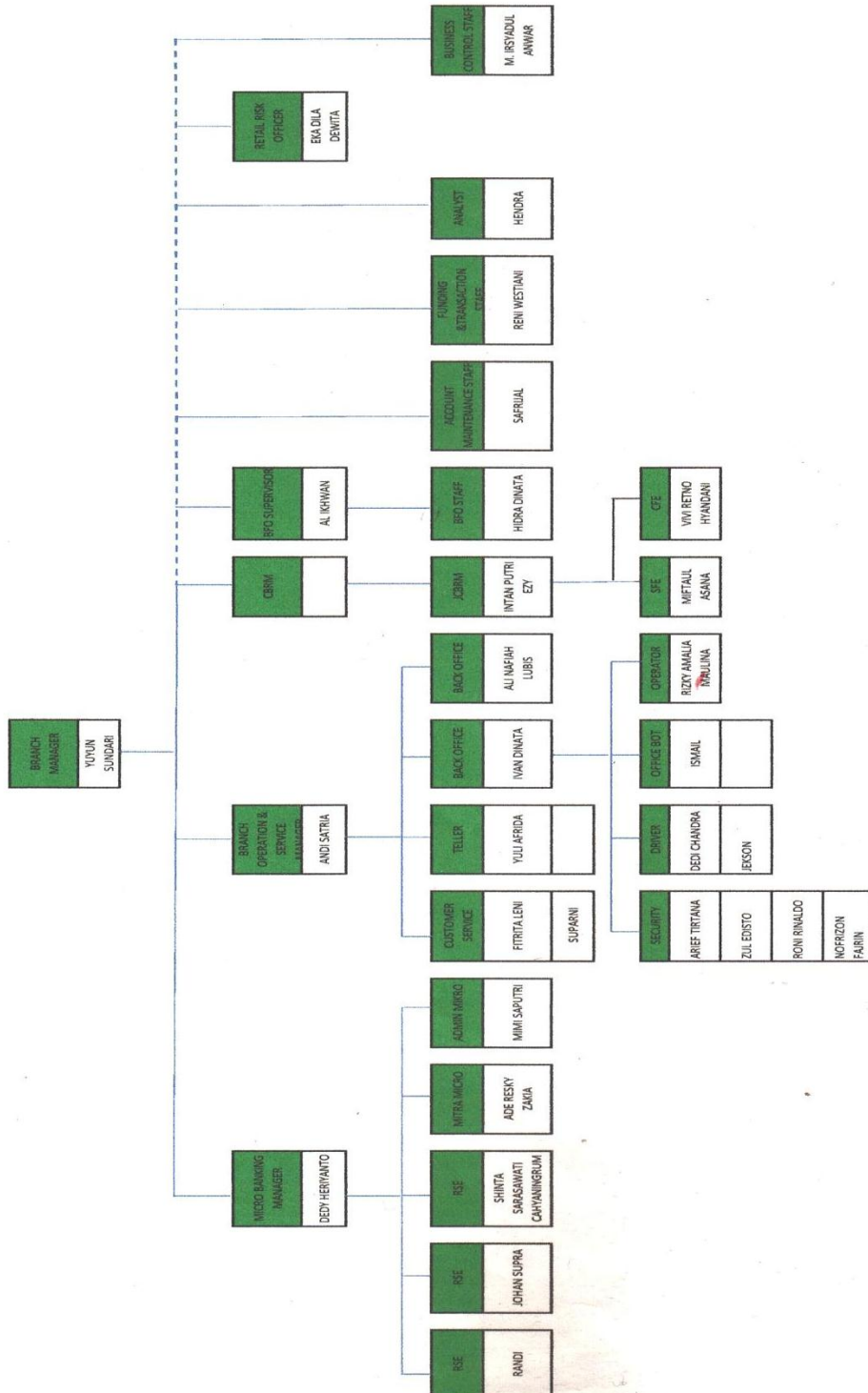
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tersebut sudah sesuai dengan kondisi dan kebutuhan dari organisasi. Dalam penyusunan struktur organisasi ada hal yang penting untuk diketahui yaitu tentang wewenang dan tanggung jawab setiap bagian dan setiap karyawan. Dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan, manajemen bank membentuk organisasi sesuai dengan hal itu PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri sebagai salah satu organisasi dalam usaha kegiatannya telah merumuskan aturan-aturannya, pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab, dan untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang terdapat pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri adalah sebagai berikut:



## STRUKTUR ORGANISASI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG DURI



Sumber: Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## D Produk-Produk Bank Syariah Mandiri

### 1. Produk Pembiayaan<sup>30</sup>

#### a. Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (BSM IMPLAN).

Merupakan pembiayaan consumer dalam valuta rupiah, yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan atau anggota koperasi karyawan, serta PNS yang pengajunya dilakukan secara massal (kolektif).

#### b. Pembiayaan Mudharabah BSM.

Pembiayaan ini merupakan seluruh modal kerja yang dibutuhkan ditanggung oleh bank yang bersangkutan dan keuntungannya dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati antara pihak bank dengan nasabah.

#### c. Pembiayaan Musyarakah BSM.

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

#### d. Pembiayaan Murabahah BSM.

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

<sup>30</sup> Brosur Bank Syariah Mandiri



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

e. Pembiayaan Talangan Haji BSM.

Merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi (seat) haji dan pada saat pelunasan BPIH.

f. Pembiayaan Istishna BSM.

Pembiayaan Istishna BSM merupakan pembiayaan dengan menggunakan skema IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamlik*).

g. Pembiayaan Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet.

Merupakan fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana yang terkait (*spesifik*) dari pemilik dana (*Shahibu Maal*), dimana penyaluran dana bank bertindak sebagai agen, sehingga bank tidak menanggung resiko.

h. BSM Customer Network Financing.

Pembiayaan modal kerja untuk persediaan atau *inventory* (agen, dealer, dan lainnya).

i. Pembiayaan Resi Gudang BSM.

Pembiayaan dengan jaminan utama komoditi yang diperdagangkan, dimana komoditi tersebut berada dalam suatu gudang atau tempat yang terkontrol secara independent (*Independently Controlled Warehouse*).

j. Pembiayaan Koperasi Karyawan Untuk Para Anggotanya (PKPA).

Merupakan penyaluran pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

k. Pembiayaan Edukasi BSM.

Pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah, perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*.

l. Pembiayaan Dana Berputar.

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk *Parmanent Working Capital*. Bersifat *self Liquidating* seiring dengan menurunnya aktivitas bisnis pada periode terkait. Fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip *musyarakah* yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan rill nasabah.

m. Pembiayaan Pemilikan Rumah (Griya BSM).

Pembiayaan jangka pendek, menengah, dan panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (consumer) baik baru maupun bekas, dilingkungan developer maupun non developer, dengan sistem *murbahah*.

n. Pembiayaan Pemilikan Rumah (Griya BSM Optima).

Pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan *benefit* berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang *coverage* atas agunannya masih dapat mengcover total pembiayaan dan dengan memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* nasabah. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pembiayaan Griya BSM Optima adalah pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (*consumer*) yang telah bersertifikat, baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dan memungkinkan bagi nasabah untuk menambah fasilitas pembiayaan guna pemenuhan kebutuhan *consumer* lainnya sepanjang DSR dan *coverage* atas agunannya masih meng-cover total pembiayaannya.

o. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi.

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi adalah pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederehana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

p. Pembiayaan Umrah.

Pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah, namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan akad *ijarah*.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Produk Tabungan<sup>31</sup>

### a. Tabungan BSM

Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

#### 1. Manfaat Tabungan BSM.

- a) Aman dan terjamin.
- b) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- c) Bagi hasil yang kompetitif.
- d) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit.
- e) Fasilitas *e-Banking*, yaitu BSM *Mobile Banking* & BSM *Net Banking*.
- f) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

#### 2. Persyaratan Pembuatan Tabungan BSM yaitu: Kartu Identitas seperti KTP/SIM/Paspor nasabah.

#### 3. Karakteristik Tabungan BSM.

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- b) Minimum setoran awal Rp. 80.000,-
- c) Minimum setoran berikutnya Rp. 10.000,-
- d) Saldo minimum Rp. 50.000,-

<sup>31</sup> *Ibid*, Brosur Bank Syariah Mandiri



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e) Biaya tutup rekening Rp. 20.000,-
- f) Biaya administrasi per bulan Rp. 7.000,-

b. Tabungan Maburr.

Tabungan Maburr adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

1. Manfaat Tabungan Maburr.

- a) Aman dan terjamin.
- b) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
- c) Online dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

2. Persyaratan Pembuatan Tabungan Maburr.

- a) Kartu Identitas: KTP/SIM/Paspor nasabah.

3. Karakteristik Tabungan Maburr.

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- b) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH).
- c) Setoran awal minimal Rp. 500.000
- d) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000
- e) Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp. 250.000,- atau sesuai ketentuan dari Departemen Agama.
- f) Biaya penutupan rekening karena batal Rp. 25.000,-

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Tabungan BSM Investa Cendekia.

Tabungan BSM Investa Cendekia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap cicilan dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

1. Manfaat Tabungan Investa Cendekia.
  - a) Bagi hasil yang kompetitif.
  - b) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, tanpa pemeriksaan kesehatan.
2. Persyaratan Pembuatan Tabungan BSM Investa Cendekia.
  - a) Kartu identitas: KTP/SIM/Paspor nasabah.
  - b) Memiliki tabungan BSM sebagai rekening asal (*Source Account*)
3. Karakteristik Tabungan BSM Investa Cendekia.
  - a) Berdasarkan prinsip syariah *Mudharabah Muthalaqah*.
  - b) Periode tabungan 1 s/d 20 tahun.
  - c) Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah periode kontrak sama atau tidak melebihi 60 tahun).
  - d) Setoran bulanan minimal Rp. 100.000,- s/d Rp. 4.000.000,-
  - e) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
  - f) Penarikan sebagai saldo diperbolehkan, dengan kondisi saldo minimal Rp.1.000.000,-

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. Tabungan Berencana BSM.

Tabungan Berencana BSM adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

1. Manfaat Tabungan Berencana.

- a) Bagi hasil yang kompetitif.
- b) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- c) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa memeriksa kesehatan.
- d) Jaminan pencapaian target dana.
- e) Manfaat asuransi: santunan tunai berfungsi untuk memenuhi kekurangan target dana, sehingga manfaat asuransi dihitung dengan cara target dana saldo saat klaim.

2. Persyaratan Pembuatan Tabungan Berencana.

- a) Kartu identitas: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- b) Memiliki Tabungan BSM sebagai rekening asal (*Source Account*)

3. Karakteristik Tabungan Berencana.

- a) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthalaqah*.
- b) Periode tabungan 1 s/d 10 tahun.
- c) Usia nasabah minimal 18 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo.
- d) Setoran bulanan minimal Rp. 100.000,-

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e) Target dana minimal Rp. 1.200.000,- dan maksimal Rp. 200.000.000,-
- f) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- g) Tidak dapat menerima setoran di luar setoran bulanan.
- h) Saldo tabungan tidak bisa ditarik. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.

e. Tabungan Simpatik BSM.

Tabungan Simpatik BSM adalah tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

1. Manfaat Tabungan Simpatik BSM.

- a) Aman dan terjamin.
- b) Online diseluruh outlet BSM.
- c) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- d) Fasilitas BSM *card*, yang berfungsi sebagai kartu ATM atau debit.
- e) Fasilitas e-Banking, yaitu BSM *Mobile Banking* & BSM *Net Banking*
- f) Penyaluran zakat, infak dan sedekah.

2. Persyaratan Pembuatan Tabungan Simpatik.

- a) Kartu identitas: KTP/SIM/Paspor nasabah.

3. Karakteristik Tabungan Simpatik BSM.

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah*



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b) Setoran awal minimal Rp. 20.000,- (tanpa ATM) & Rp. 30.000,- (dengan ATM).
- c) Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-
- d) Saldo minimal Rp. 20.000,-
- e) Biaya tutup rekening Rp. 10.000,-
- f) Biaya administrasi Rp. 2.500,- per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

## f. TabunganKu.

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia untuk menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

## 1. Manfaat TabunganKu.

- a) Aman dan terjamin, dan online diseluruh outlet BSM.
- b) Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

## 2. Fasilitas TabunganKu.

- a) Fasilitas Kartu TabunganKu, berfungsi sebagai kartu ATM dan debit.
- b) Fasilitas e-Banking, yaitu BSM *Mobile Banking* & BSM *Net Banking*.
- c) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infak dan sedekah.

## 3. Persyaratan Pembuatan TabunganKu.

- a) Kartu Identitas: KTP/SIM/Paspor nasabah

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Karakteristik TabunganKu.

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah.
- b) Bebas biaya administrasi rekening.
- c) Biaya pemeliharaan Kartu TabunganKu Rp. 2000,- (bila ada).
- d) Setoran awal minimum Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- e) Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp. 20.000,-
- f) Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp. 20.000,-
- g) Jumlah minimum penarikan di counter Rp. 100.000,- kecuali saat tutup rekening.
- h) Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut).

#### g. Tabungan BSM Dollar.

Tabungan BSM Dollar adalah tabungan dalam mata uang Dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

##### 1. Manfaat tabungan Dollar

- a) Dana (US\$) aman dan tersedia setiap saat.
- b) Online diseluruh cabang BSM.
- c) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

##### 2. Persyaratan pembuatan Tabungan Dollar

- a) Kartu identitas: KTP/SIM/Paspor nasabah
- b) NPWP

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 3. Karakteristik Tabungan Dollar

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah.
- b) Minimum setoran awal USD 100
- c) Saldo USD minimum 100
- d) Biaya administrasi maksimum USD 0,5 atau sebesar net bonus bulan berjalan.
- e) Biaya tutup rekening USD 5.

### 3. Produk Deposito<sup>32</sup>

#### a. Deposito BSM.

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*.

#### 1. Manfaat Deposito BSM yaitu:

- a) Dana aman dan terjamin kelola secara syariah.
- b) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- c) Persyaratan *Automatic Roll Over* (ARO)

#### 2. Persyaratan Pembuatan Deposito BSM.

- a) Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- b) Perusahaan: KTP pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

#### 3. Karakteristik Deposito BSM.

- a) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6, dan 12 bulan.
- b) Dicairkan pada saat jatuh tempo.

<sup>32</sup> *Ibid*, Brosur Bank Syariah Mandiri

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c) Setoran awal minimum Rp. 2.000.000,-
- d) Biaya materai Rp. 6.000,-

#### b. Deposito BSM *Valas*

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*.

##### 1. Fitur Deposito *Valas*.

- a) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6, dan 12 bulan.
- b) Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- c) Setoran awal minimum USD 1.000
- d) Biaya materai Rp. 6.000,-

##### 2. Persyaratan Pembuatan Deposito BSM *Valas*.

- a) Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.

##### 3. Manfaat Pembuatan Deposito BSM *Valas*.

- a) Dana aman dan terjamin.
- b) Pengelolaan dana secara syariah.
- c) Bagi hasil yang kompetitif.
- d) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- e) Fasilitas *Automatic Roll Over* (ARO).

#### 4. Produk Jasa Giro<sup>33</sup>

- a. Giro BSM.
- b. Giro BSM *Valas*.
- c. Giro BSM Singapore Dollar.
- d. Giro BSM Euro.

<sup>33</sup> Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri, *Dokumentasi*, Tahun 2017



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

## 5. Produk Bidang Jasa.

- a. *BSM Card*, yaitu kartu yang dapat digunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan Mesin Debit.
- b. *Sentra Bayar BSM*, yaitu layanan pembayaran beragam tagihan seperti telepon, ponsel maupun listrik.
- c. *BSM Mobile Banking*, yaitu layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui *mobile phone (Handphone)* berbasis GPRS.
- d. *BSM Net Banking*, yaitu layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.
- e. *BSM Mobile Banking GPRS*, yaitu layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui *mobile phone (Handphone)* berbasis GPRS.
- f. *PPBA (Pembayaran Melalui Pemindah Bukuan di ATM)*, yaitu layanan pembayaran tagihan institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, dan lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindah bukuan di ATM.
- g. *BSM Electronic Payroll (e-Payroll)*, yaitu layanan administrasi pembayaran gaji karyawan suatu institusi.

UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikis kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **BAB III**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Strategi Promosi.**

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. Jhon A.Byrne mendefinisikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan. Jack Trout merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dipikiran konsumen menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.<sup>34</sup>

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya.

---

<sup>34</sup> Ali hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), h.29

*Pertama*, promosi melalui periklanan (*Advertisting*). *Kedua*, melalui promosi penjualan (*Sales Promotion*), *Ketiga*, Publisitas (*Publicity*), dan *Keempat* adalah promosi melalui Penjualan Pribadi (*Personal Selling*).<sup>35</sup>

## B. Pengertian dan Konsep Pemasaran Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah (hukum Islam), yang dalam operasionalnya berpedoman kepada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.<sup>36</sup>

Dalam operasionalnya, perbankan syariah harus selalu dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut:<sup>37</sup>

1. Keadilan, yakni berbagi keuntungan atas dasar penjualan rill sesuai kontribusi dan resiko masing-masing pihak.
2. Kemitraan, yang berarti posisi nasabah investor (penyimpanan dana), dan pengguna dana, serta lembaga keuangan itu sendiri, sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan.
3. Transparansi, Lembaga Keuangan Syariah akan memberikan laporan keuangan secara terbuka dan berkesinambungan agar nasabah investor dapat mengetahui kondisi dananya.

<sup>35</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 175-176

<sup>36</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 1

<sup>37</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id/prinsip-dan-konsep-dasar-perbankan-syariah>



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengukuhkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Universal, yang artinya tidak membedakan suku, agama, ras, dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip Islam sebagai rahmatan lil alamin.

Prinsip-prinsip yang dilarang dalam operasional perbankan syariah adalah kegiatan yang mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

1. Maisir, berarti gampang/mudah. Menurut istilah maisir berarti memperoleh keuntungan tanpa harus bekerja keras.
2. Gharar, berarti pertaruhan. Menurut istilah gharar berarti sesuatu yang mengandung ketidakjelasan, pertaruhan atau perjudian.
3. Riba, kata riba adalah pertambahan, kelebihan, pertumbuhan atau peningkatan. Sedangkan menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bathil.

Pemasaran syariah sendiri menurut definisi adalah penerapan suatu disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Jadi pemasaran syariah dijalankan berdasarkan konsep keIslaman yang telah diajarkan Nabi Muhammad SAW. Menurut Hermawan Kartajaya, nilai inti dari pemasaran syariah adalah integritas dan transparansi, sehingga marketer tidak boleh bohong dan orang membeli karena butuh dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, bukan karena diskonnya atau iming-iming hadiah belaka.

Pemasaran berperan dalam syariah diartikan perusahaan yang berbasis syariah diharapkan dapat bekerja dan bersikap profesional dalam dunia bisnis, karena dengan profesionalitas dapat menumbuhkan kepercayaan konsumen. Syariah berperan dalam pemasaran bermakna suatu pemahaman akan pentingnya



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

nilai-nilai etika dan moralitas pada pemasaran, sehingga diharapkan perusahaan tidak akan serta-merta menjalankan bisnisnya demi keuntungan pribadi saja ia juga harus berusaha untuk menciptakan dan menawarkan bahkan dapat mengubah suatu values kepada para stakeholders sehingga perusahaan menjadi bisnis yang stabil dan berkelanjutan.

Dalam hal teknis pemasaran syariah, salah satunya terdapat strategi pemasaran syariah untuk memenangkan mind-share dan nilai pemasaran syariah untuk memenangkan heart-share. Strategi pemasaran syariah melakukan segmentasi, targeting, dan positioning market dengan melihat pertumbuhan pasar, keunggulan kompetitif, dan situasi persaingan sehingga dapat melihat potensi pasar yang baik agar dapat memenangkan mind-share.

Konsep pemasaran syariah sendiri saat ini baru berkembang seiring berkembangnya ekonomi syariah. Beberapa perusahaan dan bank khususnya yang berbasis syariah telah menerapkan konsep ini dan telah mendapatkan hasil yang positif. Ada 4 karakteristik yang terdapat pada syariah marketing, yaitu:<sup>38</sup>

1. Ketuhanan (rabbaniyah), salah satu ciri khas pemasaran syariah adalah sifatnya yang religious. Jiwa seorang syariah marketer meyakini bahwa hukum-hukum syariat yang bersifat ketuhanan merupakan hukum yang paling adil, sehingga akan mematuhi dalam setiap aktivitas pemasaran yang dilakukan.
2. Etis (akhlaqiyyah), keistimewaan yang lain dari syariah marketer adalah mengedepankan masalah akhlak dalam seluruh aspek kegiatannya.

<sup>38</sup> Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: ALFABETA, 2012), hlm. 20-24

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Reallistid (al-waqi'yyah), syariah marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, anti modernitas, dan kaku, melainkan konsep pemasaran yang fleksibel.
4. Humanistis (insaniyyah), keistimewaan yang lain adalah sifatnya yang humanitis universal. Humanistis adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan syariah.

**C. Nilai-nilai Pemasaran Syariah.**

Ada beberapa nilai dalam pemasaran syariah yang mengambil konsep dari keteladanan sifat Rasulullah SAW, yaitu sifat shiddiq, amanah, fathanah, tabligh, dan istiqamah:<sup>39</sup>

- a. Shiddiq, artinya memiliki kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran islam.
- b. Fathanah, berarti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajiban. Fathanah berkaitan dengan kecerdasan, baik kecerdasan rasio, rasa, maupun kecerdasan ilahiyah.
- c. Amanah, memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan prima, dan ihsan dalam segala hal.

<sup>39</sup> *Ibid*, hlm. 24-28

- d. Istiqamah artinya konsisten. Hal ini memberikan makna seorang pemasar syariah dalam praktik pemasarannya selalu istiqamah dalam penerapan aturan syariah.

## **D. Pembiayaan Mudharabah dan Landasan Hukum Syariah**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, *return* atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, *Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.* Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.<sup>40</sup>

<sup>40</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: KENCANA, 2011), hlm. 105-106



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

## 2. **Unsur-Unsur Pembiayaan.**<sup>41</sup>

- a. Bank Syariah, merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
- b. Mitra Usaha/Partner, merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.
- c. Kepercayaan (Trust), bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.
- d. Akad, merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.
- e. Risiko, setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.
- f. Jangka Waktu, merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.
- g. Balas Jasa, sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

<sup>41</sup> *Ibid*, hlm. 107-108





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak mengukuhkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 3. Pengertian Pembiayaan Mudharabah.

Pembiayaan mudharabah merupakan akad pembiayaan antara bank syariah sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* untuk melaksanakan kegiatan usaha, di mana bank syariah memberikan modal sebanyak 100% dan nasabah menjalankan usahanya. Hasil usaha atas pembiayaan mudharabah akan dibagi antara bank syariah dan nasabah dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati pada saat akad.

Ulama Hijaz menamakan *mudharabah* sebagai *qirad*, yang berasal dari kata *qardhu* dengan makna *qath'u* (potongan), karena pemilik modal memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan guna untuk mendapatkan keuntungan (laba). Menurut Jumhur ulama, *mudharabah* adalah bagian dari *musyarakah*. Dalam merumuskan pengertian *mudharabah*, Wahbah Az-Zuhaihy mengemukakan bahwa pemilik modal menyerahkan hartanya kepada pengusaha untuk diperdagangkan dengan pembagian keuntungan yang disepakati dengan ketentuan bahwa kerugian ditanggung oleh pemilik modal, sedangkan pengusaha tidak dibebani kerugian sedikitpun, kecuali kerugian berupa tenaga dan kesungguhannya.

Dalam *mudharabah*, salah satu pihak berfungsi sebagai *shahibul maal* (pemilik modal/penyedia dana) dan pihak yang lain berperan sebagai *mudharib* (pengelola) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka. *Mudharib* merupakan orang yang diberi amanah dan juga sebagai agen usaha. Sebagai orang yang diberi amanah, ia dituntut untuk bertindak hati-hati dan bertanggung jawab terhadap kerugian yang terjadi karena kelalaiannya. Sebagai agen usaha, ia

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diharapkan mempergunakan dan mengelola modal sedemikian rupa untuk menghasilkan laba optimal bagi usaha yang dijalankan tanpa melanggar nilai-nilai syariah Islam. Perjanjian *mudharabah* dapat juga dilakukan antara beberapa penyedia dana dan pelaku usaha. Jika usaha mengalami kerugian, maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.<sup>42</sup>

#### Landasan Syariah

*Dari Shalih bin Shuhaib RA bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqarabah (mudharabah), dan bercampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR Ibnu Majah No. 2280, kitab at-Tijarah).*

*"Rahmat Allah SWT, tercurahkan atas dua pihak yang sedang bekerja sama selama mereka tidak melakukan pengkhianatan, mana kala berkhianat maka bisnisnya akan tercela dan keberkahan pun akan sirna daripadanya."<sup>43</sup>*

#### 4. Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah.

- a. Pihak yang melakukan akad (shahibul maal dan mudharib) harus cakap hukum.
- b. Modal yang diberikan oleh shahibul maal yaitu sejumlah uang atau aset untuk tujuan usaha dengan syarat:
  - 1) Modal harus jelas jumlah dan jenisnya.

<sup>42</sup> Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009) h. 69-71

<sup>43</sup> Hery Sutanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung, Pustaka Setia, 2013), Cet Ke-1, h. 212.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Dapat berbentuk uang atau barang yang dapat dinilai pada waktu akad.
- 3) Modal tidak berbentuk piutang. Modal harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun sekaligus, seseuai dengan kesepakatan dalam akad mudharabah.
- c. Pernyataan ijab kabul, dituangkan secara tertulis yang menyangkut semua ketentuan yang disepakati dalam akad.
- d. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal yang telah diserahkan oleh *shahibul maal* kepada *mudharib*, dengan syarat sebagai berikut:
  - 1) Pembagian keuntungan harus untuk kedua pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*).
  - 2) Pembagian keuntungan harus dijelaskan secara tertulis pada saat akad dalam bentuk nisbah bagi hasil.
  - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh *mudharib*.
- e. Kegiatan usaha *mudharib* sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh *shahibul maal*, akan tetapi harus mempertimbangkan sebagai berikut:
  - 1) Kegiatan usaha adalah hak *mudharib*, tanpa campur tangan *shahibul maal*, kecuali untuk pengawasan.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola yang mengakibatkan tidak tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu memperoleh keuntungan.
- 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah dan harus mematuhi semua perjanjian.

**5. Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Mudharabah.**

Bagi hasil dalam transaksi *mudharabah* merupakan pembagian atas hasil usaha yang dilakukan *mudharib* atas modal yang diberikan oleh *shahibul maal*. Bagi hasil atas kerja sama usaha ini diberikan sesuai dengan nisbah yang telah dituangkan dalam akad *mudharabah*.

Perhitungan bagi hasil pembiayaan *mudharabah*, dibagi menjadi dua:<sup>44</sup>

- a. Revenue Sharing.

Perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *revenue sharing* ialah berasal dari nisbah dikalikan dengan pendapatan sebelum dikurangi biaya. Misalnya, disepakati nisbah bagi hasil untuk bank syariah sebesar 5% dan untuk nasabah sebesar 95%.

- b. Profit/Loss Sharing.

Perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing* merupakan perhitungan bagi hasil yang berasal dari nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum dikurangi pajak penghasilan. Pendapatan kotor dikurangi dengan harga pokok penjualan, biaya-biaya (biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran, biaya penyusutan, dan biaya

<sup>44</sup> *Ibid*, hlm. 168-175



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
 StatIslamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

lain-lain) sama dengan laba usaha sebelum pajak. Laba usaha sebelum pajak dikalikan dengan nisbah yang disepakati, merupakan bagi hasil yang harus diserahkan oleh nasabah kepada bank syariah.

#### E. Pengertian Usaha Mikro.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan usaha yang memiliki peran penting terhadap perekonomian nasional.<sup>45</sup> Karakteristik UMKM adalah beromset relatif rendah, mempunyai peralatan seadanya (tradisional/manual), dan punya pangsa pasar lebih sempit.

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perseorangan dan badan usaha perseorangan yang mempunyai kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.<sup>46</sup> Usaha mikro mempunyai kriteria sebagai berikut: memiliki kekayaan paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Usaha mikro adalah aktivitas ekonomi rakyat berskala kecil, bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp. 100 juta dan milik warga Negara Indonesia.

<sup>45</sup> Scholar.unand.ac.id

<sup>46</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 231

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

1. Dalam proses pengenalan Produk Pembiayaan Warung Mikro Kepada masyarakat, pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri memiliki strategi promosi dengan metode “*door to door*” dan juga memiliki strategi yang biasa digunakan oleh lembaga-lembaga keuangan lainnya, seperti memanfaatkan media yang ada seperti brousur, radio, pemasangan spanduk ditempat-tempat yang strategis, mengikuti program pemerintah, momen lebaran, menjadi sponsor dalam sebuah acara. Strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KC Duri untuk mengembangkan dan mempromosikan produknya adalah dengan menggunakan metode *marketing mix*.
2. Hambatan yang dihadapi Bank Syariah Mandiri dalam mempromosikan Produk Pembiayaan Warung Mikro, yaitu kurangnya pengetahuan para calon nasabah tentang istilah-istilah dan akad yang digunakan oleh perbankan syariah, calon nasabah yang mengajukan Pembiayaan Warung Mikro tidak memiliki jaminan, dan margin yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri lebih tinggi dari KUR.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**B. Saran**

Pada kesimpulan diatas, maka penulis mencoba memberikan masukan dan saran kepada Bank Syariah Mandiri KC Duri yang mungkin bisa menjadi bahan pertimbangan untuk kedepannya:

1. Bank Syariah Mandiri harus lebih banyak mempromosikan Produk Pembiayaan Warung Mikro kepada masyarakat dan pengusaha-pengusaha yang bergerak di bidang UMKM agar lebih banyak masyarakat atau pengusaha-pengusaha kecil yang mengenal produk pembiayaan mikro ini. Diharapkan juga memberikan margin seringan mungkin agar tidak terlalu membebani nasabah demi perkembangan dan lancarnya usaha nasabah yang bergerak di bidang UMKM.
2. Harus diterapkan training atau pelatihan khusus yang diberikan kepada pelaksana marketing mikro agar lebih terbiasa dan maksimal dalam melayani ataupun ketika menghadapi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan ini.

UIN SUSKA RIAU



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- De Resky Zakia, *Mitra Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri, Wawancara*, Duri, 8 Juli 2019.
- Afrizan, *Metode Penelitian Kualitatif Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015, Ed Ke-1, Cet Ke-2.
- Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Andi Prasetyo, *Metodelogi Penelitian Kualitatif Dalam Respektif Rancangan Penelitian*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2016.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2008.
- Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri, *Dokumentasi*, 2017.
- Brosur Bank Syariah Mandiri.
- Bungin Burhan, *Metode Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Depok: Prenamedia Group, 2005.
- Dicki Hartanto, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain Konsep Umum dan Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2012.
- Ilatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: PrenadamediaGroup, 2015.
- Mimi Saputri, *ADM Warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri, Wawancara*, Duri, 4 juli 2019.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Muhammad, *Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Nurnasrina, *Perbankan Syariah*. Pekanbaru: Suska Press, 2012.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.

Reni Westiani, *Karyawan Funding & Transaction Staff Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri*, Wawancara, Duri, 4 Juli 2019

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016

Vivi Retno, *Karyawan Bank Syariah Mandiri*, Wawancara, Duri, 25 Februari 2019.

Digilib.unila.ac.id

Scholar.unand.ac.id

www.syariahamandiri.co.id



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Laporan Wawancara

1. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh bank syariah mandiri kantor cabang Duri?
2. Apa saja keunggulan produk pembiayaan warung mikro dari pada pembiayaan murabahah?
3. Produk apa saja yang ada pada pembiayaan warung mikro?
4. Bagaimana pihak Bank Syariah Mandiri dalam mnecapai target dana pembiayaan warung mikro?
5. Bagaimana perhitungan margin pembiayaan warung mikro?
6. Berapa margin yang di dapat pada pembiayaan mudharabah?
7. Berapa pencairan pembiayaan warung mikro pada tahun ini?
8. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan warung mikro?
9. Akad apa yang digunakan pada pembiayaan mudharabah?
10. Apa saja kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri dalam mempromosikan produk pembiayaan warung mikro kepada calon nasabah?
11. Bagaimana cara menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi?
12. Kapan Bank Syariah Mandiri kantor cabang Duri mulai beroperasi?
13. Apa visi misi Bank Syariah Mandiri?



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PENGESAHAN PERBAIKAN LAPORAN AKHIR

**Laporan akhir dengan judul *STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH TERHADAP USAHA MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG DURI*, yang ditulis oleh:**

Nama : GUSTIA ANGGRAINI  
NIM : 01626204276  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 21 November 2019  
Waktu : 13.30 WIB  
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 November 2019

### TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua  
**Dr. Jenita, SE, MM**  
Sekretaris  
**Nuryanti, S.E.I, M.E.Sy**  
Penguji I  
**Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec**  
Penguji II  
**Darnilawati, SE., M.Si**

Kepala Bagian Tata Usaha  
Fakultas Syariah dan Hukum



**Erni, S.Sos.,MM**

NIP. 196802261991032002



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**PT Bank Syariah Mandiri**  
Kantor Cabang Duri  
Jl. Hangtuah (Simpang Garoga)  
Duri 28884, Indonesia  
Tel. (0765) 598990, 598991  
Fax. (0765) 598993  
www.syariahmandiri.co.id

## SURAT KETERANGAN

No. 21/1114-3/092

PT BANK SYARIAH MANDIRI yang berkedudukan di Jalan Hang Tuah Simpang Geroga ,  
dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Gustia Anggraini  
NIM : 01626204276  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Universitas : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Telah melaksanakan penelitian/riset di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri dengan  
judul skripsi " Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah terhadap Usaha Mikro PT.  
Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri."

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Duri, 08 Juli 2019

PT BANK SYARIAH MANDIRI

KANTOR CABANG DURI

  
Yuyun Sundari  
Branch Manager

  
Andi Satria  
Branch Operation & Service Manager





# Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PEMERINTAH KABUPATEN BENGKALIS DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN SATU PINTU

Jl. Antara No. Bengkalis Kode Pos : 28751

Telepon. 0766 - 23615, 0766 - 7018510 Fax. 0766 - 23615 E-mail : .....Website : www.bengkalis.go.id

Bengkalis, 21 Februari 2019

Nomor : 061/DPMPSP-JU/II/2019/72  
Lampiran : -  
Hal : Rekomendasi

Kepada :  
Yth. Direktur PT. Bank Syariah Mandiri  
Kantor Cabang Duri  
di-  
Duri

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Satu Pintu Kabupaten Bengkalis, memperhatikan Surat Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau Nomor : 503/DPMPSTP/NON IZIN-RISET/18929 tanggal 20 Februari 2019 tentang Pelaksanaan Kegiatan Riset/Pra Riset dan Pengumpulan Data untuk Tugas Akhir, dengan ini memberikan rekomendasi kepada :

Nama : **GUSTIA ANGGRAINI**  
NIM : 01626204276  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Universitas : UIN Suska Riau  
Jenjang : DIII  
Alamat : Pekanbaru

Bermaksud mengadakan riset / pra riset dalam rangka penulisan tugas akhir:

1. Judul :  
"Strategi Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah terhadap Usaha Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri".
2. Lokasi Penelitian :  
PT. Bank Syariah Mandiri
3. Penelitian ini berlangsung selama 6 (Enam) bulan terhitung sejak tanggal rekomendasi ini dibuat.

Sehubungan hal tersebut untuk proses selanjutnya kami serahkan kepada Saudara, mengingat pada prinsipnya kami tidak keberatan terhadap penelitian yang bersangkutan sepanjang dipenuhinya ketentuan dan persyaratan yang berlaku.

Demikian disampaikan untuk dapat dimaklumi dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL  
DAN PELAYANAN SATU PINTU  
KABUPATEN BENGKALIS



**BASUKI RAKHMAD, AP, M. Si**  
PEMBINA TK. I  
NIP. 19750619 199503 1 003

**TEMBUSAN :** disampaikan kepada :

1. Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau;
2. Yth. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Bengkalis;
3. Yth. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru;
4. Yang Berhubungan